ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN—POLONIA
VOL. I, 2 SECTIO H 1967

Z Katedry Ekonomiki Rolnictwa Wydziału Ekonomicznego UMCS
Kierownik: doc. dr Augustyn Woś

Augustyn WOŚ

O koncepcji produkcyjności czynników wytwórczych

Uwagę praktyków i teoretyków ekonomii od dawna przykuwają problemy mierzenia efektów stanowiących wynik poniesionych nakładów, czyli zagadnienia produkcyjności stosowanych czynników wytwórczych. Zgodnie z prakseologiczną zasadą gospodarczości człowiek zawsze dąży do maksymalizacji efektów z danej ilości posiadanych zasobów, lub też minimalizacji nakładów na jednostkę efektu. Studia nad relacjami efektów do nakładów coraz częściej stanowią podstawę podejmowania racjonalnych decyzji gospodarczych, dotyczących zarówno rozmiarów, jak struktury produkcji oraz alokacji zasobów zgodnie z zasadą najwyższej ich produktywności. Problem ten, rozwiązywany obecnie z lepszym lub gorszym powodzeniem przez praktykę gospodarczą, ma długą historię. Zajmował on już myślicieli starożytnych, filozofów Średniowiecza, merkantylistów, fizjokratów (w szczególności F. Quesnaya, F. Paleotti, Merciera de la Rivière), klasyków ekonomii politycznej (W. Petti, A. Smitha, D. Ricardo), a także przedstawicieli angielskiej, francuskiej i niemieckiej ekonomii wulgarnej (w szczególności T. R. Malthusa, J. S. Milla, W. N. Seniora, J. B. Saya, A. Müllera, F. Lista). Zajmował on również klasyków marksizmu i późniejszych marksistów. Problem ten jest nadal przedmiotem dyskusji teoretycznych i żarliwych sporów wśród współczesnych nam ekonomistów różnych szkół i kierunków.

Przedmiot tego artykułu stanowi ewolucja burżuazyjnej koncepcji produkcyjności czynników wytwórczych oraz próba określenia stosunku marksizmu do tej koncepcji. Przejmowanie stworzonych przez ekonomię burżuazyjną metod analizy ilościowej i adaptowanie ich do potrzeb planowania w krajach socjalistycznych, wymaga krytycznego spojrzenia na koncepcje teoretyczne, z których metody te wyrosły. Dziedziną, w której występuje stosunkowo najwięcej uproszczeń, jest produkcyjność czynni-

ków wytwórczych. W ekonomii burżuazyjnej teoria czynników wytwórczych odgrywa węzłową rolę. Stanowi ona podstawę całej teorii wartości, produkcji i podziału, a także leży u podstaw racjonalnego gospodarowania. Z teorii tej wyrosły określone metody analizy ilościowej, które częściowo przejmujemy. Jest rzeczą pożyteczną zdać sobie sprawę ze stosunku, jaki istnieje pomiędzy teorią a konkretnymi miarami, aby określić obszar rozsądnych adaptacji i dojść do oceny rzeczywistej wartości uzyskiwanych wyników.

1. TEORIA PRODUKCYJNOŚCI CZYNNIKÓW WYTWÓRCZYCH J. B. SAYA

Za twórcę teorii produkcyjności czynników wytwórczych powszechnie uznany jest Jan Babtysta Say (1767—1832). Say sformułował teorię czynników produkcji[1], za które uznał ziemię, kapitał i pracę. Zgodnie z jego teorią, są to czynniki samodzielne, z których każdy spełnia w produkcji określoną „usługę", a ich właściciele mają prawo do wynagrodzenia za usługi owych czynników. Trzy rodzaje dochodów: renta, procent i płaca robocza odpowiadają „usługom" trzech rodzajów czynników wytwórczych.

Fizjokraci twierdzili, że produkcja polega na wytwarzaniu nowych dóbr materialnych, a produkcyjna jest tylko ta praca, która tworzy rzeczy. Say odgradza się od stanowiska fizjokratów, głosząc, że produkować — nie oznacza bynajmniej stwarzać przedmioty materialne, lecz tworzyć użyteczności, zwiększać zdolność rzeczy do zaspokajania ludzkich potrzeb. Produkcyjne są więc wszystkie czynniki, które współdziałają w osiągnięciu tego wyniku. To nie materia produkuje rzeczy, które się tworzy. Z nicości nie możemy wyprowadzić ani atomu materii. Ale z nicości możemy wyprowadzić cechy, które sprawiają, że materiały dotychczas bez wartości uzyskują je i stają się bogactwem.[2] Dlatego Say określa produkcję jako proces tworzenia i powiększania użyteczności.

Każdy produkt stanowi wg Saya owoc zastosowanych czynników produkcji. Wartość tego produktu jest sumą wartości usług świadczonych przez owe czynniki. Jaka jest więc wartość wspomnianych usług? Say odpowiada bez najmniejszych skrupułów i odrobiny poszanowania dla rygorów dowodu naukowego, że usługi warte są dokładnie tyle, ile otrzymuje za nie właściciel od społeczeństwa. Każdy właściciel czynnika wytwórczego otrzymuje więc tyle, ile warta jest usługa świadczona przez

---

[1] J. B. Say: *Traité d'économie politique*, Paris 1803, Deterville. Polski przekład: *Traktat o ekonomii politycznej*..., PWN, Warszawa 1960.

[2] J. B. Say: *Cours complet d'économie politique*, t. I, Paris 1840, Guillaumin, s. 83.

jego czynnik. W ten sposób nie ma podstawy niesprawiedliwego podziału w ramach społeczeństwa burżuazyjnego, a wszelkie problemy związane z dysproporcjami w podziale dochodów zostają zdjęte z porządku. Istnieje naturalny porządek i wieczna harmonia, gwarantująca trwałość i proporcjonalny rozwój gospodarki kapitalistycznej.

Koncepcja czynników wytwórczych potrzebna była w ten sposób Sayowi dla sformułowania teorii podziału w społeczeństwie burżuazyjnym. Say w istocie rzeczy nie zajmuje się problemem powstawania wartości. Bada on jedynie prawa jej podziału, starając się usprawiedliwić stworzone przez kapitalizm proporcje. Apologetyczny sens jego koncepcji polega m. in. na tym, że sugeruje ona, jakoby właściciele czynników produkcji otrzymywali w formie swych dochodów wartości stworzone dzięki usługom produkcyjnym ich czynników.

Tezę, że ziemia i kapitał są na równi z pracą czynnikami wartościotwórczymi, Say sformułował apriorycznie na podstawie powierzchownej obserwacji rzeczywistości. Zauważył, co zresztą widzieli wszyscy jego poprzednicy, że nowa wartość nie może powstać wyłącznie przy pomocy pracy żywej, że w procesie produkcji praca ta korzysta z „usług" ziemi i kapitału. Co więcej, Say powinien również zauważyć, że wraz z rozwojem sił wytwórczych i postępem metod wytwarzania, relatywny udział czynnika pracy maleje szybciej niż udział czynnika ziemi i kapitału. Ze stwierdzenia, że ziemia i kapitał na równi z pracą biorą udział w procesie produkcji, w wytwarzaniu wartości użytkowych (co stanowi naturalny cel wszelkiej produkcji), Say wyciąga z gruntu fałszywy wniosek, iż czynniki te biorą udział w wytwarzaniu wartości. Traktując produkcję jako proces tworzenia użyteczności, niesłusznie utożsamia użyteczność z wartością i dochodzi do błędnej i apologetycznej tezy o wartościotwórczej roli każdego z zatrudnionych czynnników wytwórczych.

Say — a także cała późniejsza burżuazyjna ekonomia — analizuje wyłącznie techniczną stronę produkcji, akcentując to, co w produkcji jest stałe, wieczne i niezmienne, a więc naturalne warunki wszelkiego procesu wytwórczego. Jednocześnie abstrahuje on od społecznych form, w jakich odbywa się produkcja. Uznaje kapitał za wieczny warunek wszelkiego procesu produkcji. Dla niego nie ma znaczenia fakt, że ta forma elementu produkcji należy do określonego sposobu produkcji, do określonej historycznej postaci społecznego procesu wytwarzania. Tak samo wszelka praca ma dla niego charakter pracy najemnej i podobnie jak ziemia kojarzy się z prywatnym władaniem nią. Takie są pozory, a pozory Say bierze za rzeczywistość. Właściwą jedynie kapitalizmowi kategorię kapitału stawia on w jednym szeregu z ziemią i pracą, a więc tymi elementami procesu pracy, które w ich materialnej formie wspólne są wszelkim

sposobom produkcji, stanowią materialne i wieczne elementy wszelkiego procesu produkcji i nie mają nic wspólnego ze społeczną formą kapitału.

Doktryna Saya nie wytrzymuje krytyki przede wszystkim w aspekcie analizy logicznej. Cóż z niej bowiem wynika? Say w istocie dowodzi, że wartość powstaje ze swych własnych części składowych. Wartość towarów powstaje bowiem z sumy wartości płacy roboczej, zysku i renty, wartość zaś płacy roboczej, zysku i renty określana jest z kolei przez wartość towaru. Tą drogą błędne koło zamyka się, wobec czego nie sposób wyjaśnić ani powstawania wartości, ani też rzeczywistych źródeł dochodów.

Zatrzymaliśmy się nieco dłużej nad ekonomiczną doktryną Saya, gdyż z niej wyrosły wszystkie późniejsze burżuazyjne teorie produkcyjności. Z niej wyrosła także koncepcja krańcowej produkcyjności czynników wytwórczych, która stanowi próbę wyjaśnienia zasady podziału wartości produktu pomiędzy poszczególne czynniki produkcji (problem imputacji).

Teoria czynników produkcji Saya może być rozpatrywana niejako w trzech płaszczyznach:

1. Tkwi w niej próba analizy czynników biorących udział w produkcji, niezależnie od jej formy społecznej. Say rozpatruje produkcję jako wieczną formę wymiany materii pomiędzy człowiekiem a naturą, a więc jako proces przyrodniczy.
2. Zawiera ona próbę wytłumaczenia mechanizmu powstawania wartości, jako sumy dochodów uzyskiwanych przez właścicieli czynników produkcji za świadczone przez nie usługi.
3. Daje wytłumaczenie zasad podziału wytworzonej wartości pomiędzy członków społeczeństwa burżuazyjnego.

Jeśli odrzucić błędną i apologetyczną nadbudowę teorii Saya, zrezygnować z jego wytłumaczenia procesu powstawania wartości i jej podziału, a traktować produkcję społeczną jedynie jako proces tworzenia wartości użytkowych, w teorii tej dopatrzeć się można idei racjonalnych i godnych uwagi. O tym, że tkwią w niej przesłanki racjonalnego rozumowania najlepiej świadczy fakt, iż utrzymuje się ona z górą 150 lat i ciągle stanowi podstawę całej burżuazyjnej ekonomii politycznej.

2. SUBIEKTYWISTYCZNA (MARGINALISTYCZNA) KONCEPCJA PRODUKCYJNOŚCI CZYNNIKÓW WYTWÓRCZYCH

Ekonomia wulgarna, w odróżnieniu od klasycznej ekonomii burżuazyjnej, zarzuca analizę produkcji i obraca się w kręgu pozornych związków i zależności występujących na powierzchni zjawisk gospodarczych, przesuwając przy tym punkt ciężkości rozważań teoretycznych na sprawy po-

działu bogactwa i wymiany towarów. Jest to — jak twierdzą historycy myśli ekonomicznej — pierwszy etap wulgaryzacji ekonomii burżuazyjnej. Drugi etap wulgaryzacji polega na specyficznym spojrzeniu na proces wymiany, gdzie przedmiotem analizy staje się stosunek człowieka do rzeczy, subiektywna ocena i wartościowanie rzeczy przez człowieka. Podstawowego znaczenia nabiera tu użyteczność (wartość użytkowa).

Jest to nowy kierunek w ekonomii burżuazyjnej, zwany subiektywistycznym (marginalistycznym). Kierunek ten ukształtował się na początku lat siedemdziesiątych XIX stulecia, przy czym wyróżnia się tu 3 odrębne szkoły: psychologiczną, angielską i matematyczną.[3] Ten etap rozwoju burżuazyjnej myśli ekonomicznej ukształtował i ugruntował pojmowanie produkcyjności czynników wytwórczych, wprowadzając do teorii Saya pewne uściślenia i korekty.

Kierunek subiektywistyczny jest próbą przeciwstawienia się doktrynie ekonomicznej K. Marksa. Jeśli ekonomię marksistowską, a w pewnym stopniu także ekonomię klasyczną i przedmarksowską ekonomię wulgarną, cechuje makroekonomiczny punkt widzenia, to kierunek subiektywistyczny odznacza się mikroekonomicznym punktem widzenia. W dziedzinie metody badań dominuje rachunek marginalny jako narzędzie ilościowej analizy badanych zjawisk. Ekonomia zrywa z badaniem stosunków społecznych i staje się dyscypliną aspołeczną i ahistoryczną. Badane procesy przedstawia się jako prawidłowości wynikające ze stosunku człowieka do przyrody, a więc jako prawidłowości ahistoryczne, wieczne.

Aczkolwiek szkołę austriacką, angielską i lozańską określa się wspólnym mianem kierunku subiektywistycznego, to trzeba jednak wiedzieć, że rola czystego elementu psychologicznego i subiektywnego jest różna w doktrynie ekonomicznej tych szkół. Elementy subiektywizmu wystąpiły najsilniej w szkole austriackiej (psychologicznej) oraz u W. S. Jevonsa, mniejszą rolę odegrały one u Marshalla i wywodzących się odeń neoklasyków, a giną niemal zupełnie w szkole matematycznej, zwłaszcza u Pareto.[4]

W szkole austriackiej (psychologicznej) teoria produkcyjności jest elementem teorii podziału dochodu narodowego. Jeśli przedmarksowska eko-

---

[3] Za twórcę szkoły psychologicznej, zwanej również austriacką lub wiedeńską, uznaje się Karola Mengera (1840—1921). Kierunek marginalistyczny w ekonomii zapoczątkował W. S. Jevons (1835—1882), przy czym stworzona przez niego szkoła zwana jest także angielską. W rozwoju szkoły angielskiej wielką rolę odegrał Alfred Marshall (1842—1924), który jest równocześnie twórcą szkoły neoklasycznej. Szkoła matematyczna wywodzi się od Leona Walrasa (1834—1910), przy czym zwie się ją również szkołą lozańską. Uczniem Walrasa, a zarazem najwybitniejszym przedstawicielem szkoły matematycznej był Vilfredo Pareto (1848—1923).

[4] O. Lange: *Ekonomia polityczna. Zagadnienia ogólne*, PWN, Warszawa 1959, s. 201.

nomia wulgarna (a w szczególności Say) stała na stanowisku, że czynniki wytwórcze są produkcyjne, wartościotwórcze, a wartość wytworzonego produktu równa się sumie wartości przez te czynniki wytworzonych, to ekonomia psychologiczna odrzuca tezę o produkcyjności czynników wytwórczych. Postawiła ona i rozwiązała problem podziału w sposób wynikający konsekwentnie z subiektywistycznego ujęcia wartości. Zgodnie z tezą Mengera (i innych teoretyków szkoły psychologicznej: E. von Böhm - Bawerka, F. von Wiesera) oraz psychometryka i neoklasyka W. S. Jevonsa, o wartości dobra decyduje subiektywna ocena jego użyteczności, czyli wartościowanie dokonane przez konsumenta. W związku z tym, że wartość jest sprawą indywidualnej oceny, jest ona zmienna, a więc nie może mieć żadnej obiektywnej podstawy. Ponadto, wartość musi być określona i znana wcześniej, zanim dokona się jej podział. Zgodnie z tą teorią nie produkt czerpie swą wartość z czynników wytwórczych, lecz odwrotnie: one czerpią swą wartość, a zatem i wynagrodzenie z wartości produktu. Takie postawienie sprawy stwarza automatycznie nowy problem: w jaki sposób wartość gotowego produktu rozlicza się między czynniki wytwórcze, biorące udział w jego produkcji.

Teoria wartości Mengera stwierdza, że wartość dóbr pierwszego rzędu przechodzi na dobra dalszych rzędów, które prawie zawsze są dobrami komplementarnymi. Powstaje wobec tego zagadnienie, jak rozliczyć wartość dobra pierwszego rzędu pomiędzy dobra dalszych rzędów, które przyczyniły się do jego powstania. Problem ten stanowi w szkole psychologicznej tzw. teorię rozliczenia (Zurechnung). Menger (podobnie jak później Böhm-Bawerk) w tym przedmiocie stoi na stanowisku tzw. metody reszty, to znaczy, że opiera rozrachunek na przyroście wartości niepełnej kombinacji dóbr komplementarnych, który występuje na skutek ich uzupełnienia brakującym dobrem. Zgodnie z tą metodą wartość dobra dalszego rzędu jest różnicą między znaczeniem dla zaspokojenia potrzeby danego zapasu dóbr dalszych rzędów bez niego i wraz z nim. Wartość dobra dalszego rzędu jest tym większa, im większa jest wartość uzyskiwanego dobra pierwszego rzędu przy niezmienności wartości reszty dóbr komplementarnych dalszych rzędów, potrzebnych do osiągnięcia danego dobra pierwszego rzędu.[5]

Szkoła austriacka nie była w stanie rozwiązać w sposób zadowalający problemu imputacji wartości poszczególnym czynnikom wytwórczym. Tłumaczyła ona jedynie wartość dóbr finalnych, które wchodzą na rynek i którym konsument nadaje wartość, równą sumie dochodów czynników wytwórczych. W jaki sposób i w jakich proporcjach łączna suma docho-

---

[5] Referujemy za E. Taylorem: *Historia rozwoju ekonomiki*, t. II, PWN, Poznań 1957, ss.49—50.

dów ma się rozdzielić pomiędzy czynniki wytwórcze, a więc na płacę, procent i rentę? Tego problemu szkoła austriacka nie potrafiła rozwiązać w sposób zadowalający, wobec czego jej podejście nie przyjęło się w ekonomii marginalistycznej. Nie posunęły sprawy naprzód także innowacje metodologiczne Wiesera. Wieser podjął krytykę metody reszty, na podstawie której ustala się stratę, jaką powoduje brak określonego dobra w danej kombinacji czynników wytwórczych (owa strata odpowiada wielkości wartości danego dobra). Zwrócił on uwagę, że metoda ta daje błędne wyniki, ponieważ obliczany tą drogą „wkład" dobra brakującego jest rezultatem nie tylko jego działania, lecz wszystkich innych dóbr występujących w danej kombinacji produkcyjnej. Wieser wskazuje więc słusznie na łączne, kumulatywne działanie zespołu czynników wytwórczych. Jego zdaniem obliczona metodą reszty suma wartości dóbr dalszych rzędów musi być zawsze wyższa od wartości wyprodukowanego przy ich pomocy dobra pierwszego rzędu, czyli — że to, co otrzymać mają zatrudnione czynniki produkcji wynosić musi więcej od wartości ich produktu. Od siebie proponuje Wieser *ocenę znaczenia współdziałania* (Mitwirkung) każdego z czynników wytwórczych, biorąc za punkt wyjścia najwyższe ich rezultaty we wszystkich możliwych zastosowaniach, w określonych kombinacjach. Na tej podstawie można by rozliczać wartość produktu pomiędzy czynniki wytwórcze.

Ani metoda Böhm-Bawerka, ani też metoda Wiesera nie są zadowalające, gdyż nie mogą znaleźć zastosowania w rozwiązywaniu problemów ekonomicznych. Nie uwzględniali oni tego, że czynniki produkcji nie będą wędrowały, przechodziły do danej produkcji, jeśli nie będzie ona korzystniejsza od innych jej rodzajów. Ponadto rozumowanie Wiesera opiera się na sytuacji nie odpowiadającej równowadze. Przyjmuje on za dane stałe ceny produktu i stałe współczynniki produkcji, kiedy wartość ich nie zależy od podaży. W tej sytuacji cała analiza jest nieużyteczna i taką też ona pozostała. Metoda szkoły austriackiej nie została przyjęta przez teoretyków kierunku marginalistycznego.

Koncepcja produkcyjności i metoda rozliczania wartości, jaką stworzyła szkoła psychologiczna, wywarła podwójny wpływ na dalszy rozwój burżuazyjnej myśli ekonomicznej w tym względzie. Po raz pierwszy rozumowanie ekonomiczne oparte zostało na krańcowości. Szkoła psychologiczna nie doszła do sformułowania koncepcji krańcowej produkcyjności czynników wytwórczych (zadanie to czekało na J. B. Clarka, 1899), niemniej — wprowadzając analizę resztową i ocenę znaczenia współdziałania czynników produkcji — zbliżyła ona bardzo teorię ekonomiczną do ilościowego mierzenia produkcyjności czynników wytwórczych. Drugi element nowy to zastosowanie *metody rozpatrywania zjawisk gospodarczych wyłącznie w ich postaci*

rzeczowej, w oderwaniu od formy pieniężnej (w naturalny sposób wynikało tu z subiektywnej oceny użyteczności dóbr, która stanowiła kamień węgielny teorii subiektywistycznej).

Pierwszy krok w kierunku ilościowego mierzenia produkcyjności czynników wytwórczych uczynił niewątpliwie W. S. Jevons (1835—1882).[6] Sformułował on między innymi prawo wyrównywania się krańcowych stopni użyteczności dóbr, które znalazło również zastosowanie w jego teorii dystrybucji. Zgodnie z tym prawem maksymalizację zaspokojenia potrzeb, dającą maksymalizację użyteczności, osiąga się wtedy, gdy rozdział dobra pomiędzy różne zastosowania wyrównuje krańcowe stopnie użyteczności dobra we wszystkich możliwych zastosowaniach. Prawo to odnosi się zarówno do reguł postępowania konsumenta, jak i producenta. Ten ostatni będzie alokował posiadane środki produkcji — tak długo będzie zmieniał ich zastosowanie, dopóki nie osiągnie wariantu zrównania się krańcowych stopni użyteczności. Stan taki gwarantuje równowagę układu ekonomicznego.

Jevons stoi na gruncie produkcyjności czynników wytwórczych. Czynnik pracy i jego zastosowanie w produkcji traktuje on czysto subiektywistycznie. Praca zawsze połączona jest z przykrością, a nastawiona jest częściowo lub całkowicie na uzyskanie przyszłego zadowolenia. Praca, czyli trud, posiada określoną intensywność i odbywa się w czasie. Przykrość wzrasta z czasem pracy. Człowiek dąży więc do zrównania uzyskiwanej użyteczności z przykrością pracy. Punktem zaprzestania pracy będzie moment, kiedy przyrost użyteczności uzyskiwanej zrówna się z przyrostem przynoszonej przykrości. Stosunek przyrostu ilości produktu do przyrostu czasu pracy nazywa się stopą produkcji. Jeśli znamy stopę produkcji i krańcowy stopień użyteczności produktu, określić możemy rozmiar wynagrodzenia czynnika pracy w jednostce czasu. Praca jest więc wynagradzana w zależności od swej produkcyjności.

Jevonsa interesuje również gospodarowanie czynnikiem pracy, czyli rozdział pracy pomiędzy różne dziedziny zatrudnienia. Otóż jego zdaniem rozkład pracy następuje w ten sposób, że końcowe stopnie użyteczności ostatniej jednostki pracy, uzyskiwane w różnych zajęciach muszą być sobie równe. Wtedy następuje równowaga rozkładu pracy i maksymalizacja produkcji. Wynagrodzenie pracy o jednakowej wydajności wyrównuje się wówczas we wszystkich zajęciach i jest równe krańcowej produkcyjności.

Podobnie jak pracę, również procent i rentę opiera Jevons na krańcowej produkcyjności. Zagadnienie krańcowej produkcyjności sta-

---

[6] W. S. Jevons: *Theory of political economy*, Macmillan Co., London 1888 (pierwsze wydanie z r. 1871).

nowi u Jevonsa podstawę teorii dystrybucji. Nie można powiedzieć, by teoria ta była u Jevonsa dostatecznie rozwinięta i w pełni wykończona. Jest ona statyczna. Fizyczne przyrosty produktu traktuje on jako wyrównujące się i porównywalne. W procesie dystrybucji wynagrodzeń czynników wytwórczych najpierw ustala się wielkość renty gruntowej oraz procentu. Residuum zaś przypada na pracę. Przy istnieniu rynku wolnego praca wyczerpuje w pełni pozostałą nadwyżkę.

A. Marshall (1842—1924), podobnie jak Jevons, stoi na stanowisku teorii czynników produkcji Saya.[7] Wprowadza on do ekonomii cenę podaży, tj. cenę, po której dana ilość dobra zostanie wytworzona i zaofiarowana na rynku. Według Marshalla koszt produkcji stanowi sumę kosztów związanych z zatrudnieniem wszystkich czynników wytwórczych. Cena podaży jest to więc łączny koszt zastosowania użytych do wytworzenia towaru czynników produkcji.

Dotychczasowa ekonomia burżuazyjna zysk kapitalisty pojmowała jako wynagrodzenie jego pracy (obok tego kapitalista otrzymywał procent od kapitału). Marshall wprowadza do teorii czynników produkcji pewną innowację. Obok ziemi, kapitału i pracy wprowadza on czwarty czynnik produkcji, mianowicie organizację, jako tytuł dla dochodu kapitalisty. Ta koncepcja czwartego czynnika produkcji nie przyjęła się jednak w burżuazyjnej ekonomii politycznej.

Marshalla interesuje związek rozmiarów produkcji ze zmianami zastosowanych ilości czynników wytwórczych, a więc problem ich produkcyjności. Z tego punktu widzenia czynniki produkcji dzieli on na dwie grupy. Do pierwszej należy ziemia (przyroda), która charakteryzuje się tym, że z natury rzeczy nie może być pomnażana. Podaż czynnika ziemi jest z reguły stała i nie zależy od zaoferowanych cen. W rolnictwie, górnictwie i wszędzie tam, gdzie ważną rolę odgrywa ziemia, działa prawo malejących przychodów. Inaczej sprawa ma się w przypadku nakładów pracy i kapitału. Nakłady tych czynników mogą być regulowane i są one wrażliwe na ceny. Wzrost nakładów pracy i kapitału prowadzi na ogół do udoskonaleń technicznych i organizacyjnych, wobec czego ich produkcyjność wzrasta. W odniesieniu do pracy i kapitału formułuje on prawo zwiększających się przychodów. O ile ziemia, czyli przyroda, jako czynnik produkcji, wykazuje tendencję ku zmniejszaniu przychodu z produkcji, to człowiek jest w produkcji czynnikiem wywołującym tendencję do zwiększania przychodu z ziemi.

Wiele uwagi poświęca Marshall zagadnieniu substytucyjności czynników wytwórczych, zwłaszcza pracy i kapitału. Wi-

---

[7] Wykład swej teorii zawarł Marshall w *Zasadach ekonomiki.* Polski przekład C. Znamierowskiego, A. Arct, Warszawa 1925/26.

dzi — i słusznie — wielką w tym rolę przedsiębiorcy, który może łączyć w sposób celowy czynniki produkcji w różnych proporcjach. Przedsiębiorca łączy je na ogół w ten sposób, aby zastąpić czynnik droższy tańszym, co stanowi przesłankę wyboru optymalnej metody produkcji. Teoria ta odegrała wielką rolę w późniejszym rozwoju teorii produkcji i w racjonalizacji działania gospodarczego. Kombinowanie czynników produkcji, poszukiwanie najlepszych ich kombinacji, stanowi przecież główny element gospodarowania.

Zgodnie ze swą teorią Marshall twierdzi, że zasadą działania przedsiębiorcy jest w tym zakresie doprowadzenie do stanu, w którym krańcowe produkty każdego z czynników wytwórczych równają się ich cenom.

W ujęciu problemów dystrybucji Marshall nie jest oryginalny. Powtarza on w zasadzie tezy Jevonsa. Dystrybucja wartości stoi według Marshalla w związku z tendencją do najzyskowniejszego użycia czynników produkcji. Wynagrodzenia ich zależą od podaży i popytu, przy czym o granicy użytkowania czynnika i jego wynagrodzeniu decyduje krańcowa produkcyjność. Jeśli mamy do czynienia z wolną konkurencją, to — jak twierdził już Jevons — końcowe jednostki czynników wytwórczych uzyskują ten sam stopień krańcowej produkcyjności we wszystkich zastosowaniach, a taki sam krańcowy produkt każdego czynnika otrzymuje to samo wynagrodzenie. Wyrównywanie wynagrodzeń czynników produkcji dochodzi do skutku drogą substytucji, która — jak mówiliśmy — odgrywa ważną rolę w teoretycznej koncepcji Marshalla.

Według Marshalla praca i kapitał są produkcyjne. Ziemia, ponieważ podlega działaniu prawa zmniejszających się przychodów, nie odgrywa większej roli w powiększaniu bogactwa. Przedsiębiorca operować powinien więc pracą i kapitałem, tj. czynnikami, których produkcyjność wzrasta dzięki postępowi technicznemu i organizacyjnemu. Przedsiębiorca zwiększa zatrudnienie każdego z tych czynników do momentu, gdy dodatkowy koszt zatrudnienia jednostki pracy lub kapitału nie zrówna się z jego krańcowym produktem. Myśl powyższą rozwinął później i uczynił podstawą teorii podziału J. B. Clark[8], który wprowadził na stałe do ekonomii marginalistycznej koncepcję krańcowej produkcyjności czynników wytwórczych. Koncepcja ta była znana — jak widzieliśmy — dość długo przed Clarkiem[9], ale dopiero

[8] J. B. Clark: *The distribution of wealth*, Macmillan Co., New Jork 1899.

[9] Zagadnienie krańcowej produkcyjności najwcześniej poruszył J. H. von Thünen (1783—1850), który stworzył teorię lokalizacji produkcji, sformułował teorię produkcyjności pracy i kapitału, a także dał nowe ujęcie prawa zmniejszającej się wydajności, nadając pewien szczególny kształt funkcji produkcji. Wynagrodzenie pracy i kapitału, we wszystkich strefach geograficznych, zależy — wg Thünena — od ich produkcyjności w najgorszych (krańcowych) warunkach.

on przeprowadził konsekwentny wykład teorii krańcowej produkcyjności i na niej oparł całkowicie teorię dystrybucji wartości. Dla ekonomii marginalistycznej był to problem węzłowy. Z chwilą, gdy wartość zaczęto wyprowadzać z krańcowej użyteczności dóbr, a wartość czynników produkcji z wartości produktu, istotne stało się zagadnienie rozdziału wartości produktu pomiędzy zatrudnione czynniki produkcji (tzw. imputacja). Teoria produkcyjności krańcowej stała się więc koniecznym zastosowaniem teorii krańcowej użyteczności do cen dóbr produkcyjnych, a w dalszym rzędzie również do cen czynników produkcji.[10]

Clark uważał, że w stanie równowagi statycznej (który rozpatrywał), ziemię można traktować jako szczególny rodzaj kapitału, wobec czego problemem jest tylko podział wartości produktu pomiędzy pracę i kapitał. Udział każdego czynnika produkcji w podziale wartości produktu odpowiada jego udziałowi w tworzeniu wartości. W tym ujęciu zagadnienia Clark różni się chyba od Saya tylko tym, że próbuje znaleźć podstawę ilościowego ujęcia zagadnienia imputacji. Interesują go proporcje podziału wartości produktu pomiędzy czynniki wytwórcze. Rozwiązania szuka na drodze analizy prawa malejącej produkcyjności. Jeśli dotychczas ekonomia burżuazyjna odnosiła go tylko do rolnictwa, Clark rozciąga owe prawo na wszystkie dziedziny produkcji materialnej i na wszystkie czynniki produkcji. Badając każdy pojedynczy czynnik (z wyłączeniem pozostałych) Clark dochodzi do stwierdzenia, że krańcowe produkcyjności każdego czynnika są malejące, wobec czego ogólna zasada gospodarowania polega na tym, aby rozszerzać zastosowanie danego czynnika tylko do momentu zrównania się jego produkcyjności z ceną. W tym znaczeniu granicę wzrostu zatrudnienia stanowi moment zrównania się krańcowego produktu pracy z płacą roboczą, zaś krańcowy produkt kapitału nie może być niższy od procentu.

Clark, jak mówiliśmy, podjął próbę ilościowego ujęcia problemu imputacji wartości. Była to próba nieudana, gdyż nie dowiódł on, że rzeczywiście wynagrodzenia czynników produkcji wyczerpują w całości ich łączny produkt. Clark przy rozpatrywaniu tego problemu zakłada pewne warunki, w których to istotnie ma miejsce, ale stawia sprawę tak, jakby to było naturalne i powszechne zjawisko.

Pewien krok naprzód w rozwiązaniu tego problemu uczynił K. Wicksell (1851—1926).[11] Dowiódł on, że wartość produktu jest w pełni wyczerpana przez wynagrodzenia czynników produkcji, jeżeli przy założeniu wolnej konkurencji spełnione są następujące warunki: 1) wielkie i małe

---

[10] E. Taylor: *op. cit.*, t. II, s. 191.

[11] K. Wicksell: *Über Wert, Kapital und Rente...*, G. Fischer, Jena 1893.

przedsiębiorstwa są jednakowo produkcyjne, wobec czego każde proporcjonalne zwiększenie wszystkich czynników produkcji zapewni wyczerpanie wartości produktu przez sumę wynagrodzeń, 2) wszystkie przedsiębiorstwa osiągnęły wielkość, przy której wzrost rozmiarów przedsiębiorstwa nie przynosi dalszych korzyści (oznacza to, że przedsiębiorstwa znajdują się w optimum produkcji i że koszty przeciętne są stałe, równając się jednocześnie kosztom krańcowym). Jeśli te warunki nie zostaną spełnione i kiedy np. będą rosnąć koszty przeciętne, to wynagrodzenia czynników wyniosą więcej niż produkt. Jeśli koszty maleją, wynagrodzenie wynosi mniej niż produkt.

Wickell odrzucił apologetyczną nadbudowę stworzoną przez Clarka. Swoje badania potraktował jako element teorii gospodarowania, nie zajmując się jednocześnie procesem tworzenia wartości. Główny błąd, jaki przy tym popełnił, polegał na założeniu statystycznych warunków wolnej konkurencji. Jego model, aczkolwiek wewnętrznie spoisty i logiczny, był jednak mało realistyczny i na zawsze pozostał konstrukcją czysto teoretyczną.

Znacznie bardziej realistyczne jest natomiast jego stanowisko w sprawie substytucji czynników produkcji. W tym przedmiocie Wicksell polemizuje z V. Pareto, z którym łączą go inklinacje do używania matematyki. Otóż Pareto stwierdził, że czynniki produkcji są w swych proporcjach zależne albo nawzajem od siebie, albo też zależą od produktu; nie są więc one ze sobą substytucyjne (wszystkie współczynniki produkcji są stałe). Wyprowadził stąd logiczny wniosek, że nie może istnieć krańcowa produkcyjność poszczególnego czynnika. Istota bowiem teorii krańcowej produkcyjności polega na tezie o zmienności relacji czynnika nakładu do produktu. Jeśli relacje nakład: produkt miałyby być stałe, jek chce Pareto, wówczas nie istniałby własny produkt krańcowy i krańcowa produkcyjność poszczególnego czynnika, ergo — wynagrodzenia czynników wytwórczych nie dałyby się wyprowadzić z wartości produktu.

Stanowisko V. Pareto nie wytrzymało krytyki. Zostało ono zresztą zweryfikowane przez praktykę, gdyż stało się oczywiste, że postęp techniczny prowadzi nie tylko do wzrostu wolumenu produkcji, ale także do oszczędności surowców i energii, zmieniając tym samym techniczne współczynniki produkcji. Nie oznacza to jednak, że teoria i praktyka, negując tezę Pareto, przyznały rację marginalistom. Mniemanie takie byłoby błędne, aczkolwiek umocniło to neoklasyczną koncepcję produkcyjności krańcowej. Zwyciężyła teza, że gospodarujący ma zawsze możliwość substytucji czynników wytwórczych, przynajmniej w pewnej mierze. Wicksell i inni neoklasycy nie negowali, że określone relacje czynników produkcji mogą być stałe, ale wówczas owe czynniki (związane

takimi proporcjami) można uznać za jeden czynnik, który zmienia swoją proporcję do innych składników i do produktu. Po drugie — twierdzili oni słusznie — że prawie nie ma takich czynników, które występowałyby tylko w jednym zastosowaniu. Przeważnie mogą być one używane w wielu różnych procesach produkcyjnych. Jeśli jakieś dwa czynniki są nawet stałe przy wytwarzaniu danego produktu, to przy produkcji innego wyrobu nie muszą one wystąpić w tym połączeniu, a nawet gdy występują, to przeważnie w zmienionych proporcjach. Można tedy twierdzić, ze substytucja jest zjawiskiem powszechnym, wobec czego każdy czynnik posiada własną produkcyjność krańcową, to znaczy, że zawsze dadzą się określić przyrosty produkcji związane z nieskończenie małymi przyrostami użycia czynnika. Teza ta została bardzo mocno podkreślona właśnie przez Wicksella i chyba właśnie on jest tym, który stworzył podstawy ilościowego mierzenia produkcyjności czynników wytwórczych.

3. KRYZYS BURŻUAZYJNEJ TEORII PRODUKCYJNOŚCI KRAŃCOWEJ I PRÓBY NOWYCH ROZWIĄZAŃ

Teza o istnieniu własnego krańcowego produktu i własnej krańcowej produkcyjności poszczególnego czynnika odgrywa — jak widzieliśmy — bardzo ważną rolę w systemie ekonomii burżuazyjnej. Warto pamiętać, że na niej zasadza się cała burżuazyjna teoria wartości, dystrybucji, teoria cen, płacy roboczej, zysku itd.

Na czym bowiem polega zasadniczy problem teoretyczny, który od 150 prawie lat dzieli wszystkich ekonomistów świata? Otóż teoria wartości oparta na pracy, stworzona przez klasyków i doprowadzona do doskonałości przez Marksa, zawiera w sobie dwa zasadnicze i nierozerwalnie ze sobą związane elementy. Jest ona równocześnie teorią wymiany i teorią nadwyżki, jaka powstaje w procesie produkcji społecznej. Wymiana, w ścisłym znaczeniu tego słowa, nie jest po prostu przejściem towarów z ręki do ręki, a zatem nie wyczerpuje się wcale na porównaniach między tymi towarami (problem miary wartości), ale jest środkiem, za pomocą którego producenci organizują się w społeczeństwo. Nie może istnieć zatem wymiana bez konkretnych producentów i poza danym społeczeństwem. Jeżeli wymiana odbywa się w społeczeństwie opartym na wyzysku, w którym istnieje prywatne zawłaszczenie nadwyżki, to decydujący, z punktu widzenia procesu produkcji jest fakt, że wytwórcy są wspólnym źródłem zarówno pracy niezbędnej jak i dodatkowej. Dlatego też marksowska koncepcja, sprowadzająca stosunki wymiany do stosunków pomiędzy ilościami pracy, ma zasadnicze znaczenie również dla teorii nadwyżki realizowanej na rynku. Teoria ta zawiera w sobie również wytłumaczenie mechanizmu kształtowania się zysku i płacy roboczej,

a więc tego, co ekonomia burżuazyjna nazywa wynagrodzeniem czynników wytwórczych. Zgodnie z teorią klasyczną zarówno produkt społeczny, jak i ta jego część, która przypada na płace, są wyznaczane każda z osobna przez ściśle określone i specyficzne przyczyny. Ekonomia burżuazyjna, niezależnie od kierunków i szkół, traktuje zysk jako wynagrodzenie szczególnego czynnika produkcji, jakim jest kapitał. Ekonomia klasyczna i marksistowska uznają go natomiast za pewne residuum, czyli pozostałość pomiędzy produktem społecznym a kosztami (po pewnym zaś uproszczeniu — za różnicę pomiędzy produktem społecznym a pracą roboczą). Wedle ekonomii klasycznej wielkość zysku nie wiąże się bezpośrednio z ilością użytych środków produkcji i ich rzeczywistym wkładem w produkt.

Również w ujęciu płacy roboczej istnieją tu zasadnicze różnice. Ekonomia burżuazyjna wiąże wielkość płacy bezpośrednio z produkcyjnym wykorzystaniem czynnika pracy, traktując ją jako jego wynagrodzenie. W ujęciu szkoły klasycznej płaca zostaje pozbawiona jakiegokolwiek związku z wkładem pracowników do produkcji i określona jest przez zespół czynników egzogenicznych, związanych z warunkami ustrojowymi i istniejącymi w danym społeczeństwie kosztami reprodukcji siły roboczej. Poziom płac wyznaczany jest więc przez poziom kosztów utrzymania.

Podobnie ma się sprawa wytłumaczenia powstawania renty i procentu, które ekonomia burżuazyjna uznaje za wynagrodzenie czynników wytwórczych, zaś ekonomia klasyczna i marksistowska wiążą je z wielkością produktu społecznego (który jest funkcją „siły produkcyjnej pracy") i układem warunków społecznych. Różnica polega więc na tym, że ekonomia klasyczna i marksistowska tłumaczą ceny, zyski, płace, rentę i procent układem określonych warunków społeczno-ekonomicznych, a więc czynnikami egzogenicznymi w stosunku do wąsko rozumianego procesu produkcji, współczesna ekonomia burżuazyjna zaś wiąże wszelkie formy dochodów z wkładem poszczególnych czynników wytwórczych, którymi dane klasy i grupy społeczne dysponują. W przeciwieństwie do teorii klasycznej, współczesna ekonomia burżuazyjna opiera się więc na takim pojmowaniu procesu ekonomicznego, które prowadzi do wyodrębnienia specyficznego wkładu produkcyjnego jako tkwiącego w każdej formie dochodu z jednoczesnym porzuceniem pojęcia nadwyżki. Burżuazyjna teoria ekonomiczna, nie mogąc rozwiązać w zgodzie z własnymi interesami problemu nadwyżki, pominęła go całkowicie. Zasadnicza różnica pomiędzy tymi kierunkami polega więc na tym, że marksiści głównym przedmiotem swych rozważań czynią problem tworzenia i podziału wspomnianej nadwyżki, ekonomiści burżuazyjni natomiast odrzucają go, poszukując wytłumaczenia źródeł dochodów w produkcyjności czynników wytwórczych. Widzimy więc, że spór dotyczy rzeczy najważniejszej i że rozwa-

żania nad produkcyjnością czynników wytwórczych stanowią trzon całej burżuazyjnej doktryny ekonomicznej.

„Ta nowoczesna (czytaj: burżuazyjna, przyp. mój — A. W.) teoria dotknięta została kryzysem, nie udało się jej bowiem, ani nie może się udać uwzględnienie w sposób logicznie spójny zjawisk tyczących się kapitału" — pisze C. Napoleoni [12], omawiając współczesną ekonomię burżuazyjną — „...tak jak ekonomia klasyczna nie zdołała zbudować teorii opartej na pojęciu nadwyżki (bo nie znała pojęcia wartości siły roboczej, przyp. mój — A. W.), tak i nowoczesna ekonomia nie zdołała zbudować teorii opartej na pojęciu produkcyjności usług produkcyjnych".[13]

W obliczu owego długotrwałego kryzysu, w ekonomii burżuazyjnej pojawiać się zaczęły ostatnio próby weryfikacji obowiązującej doktryny. Zaatakowana została w pierwszej kolejności teoria wartości i teoria produkcyjności krańcowej, aczkolwiek żaden z tych tematów nie został pojęty wprost. Współczesną myśl ekonomiczną interesują równorzędnie dwa tematy: teoria równowagi i teoria wzrostu gospodarczego. Podejmując tę aktualną problematykę, ekonomia burżuazyjna rozwiązać wpierw musiała jednak zasadnicze kwestie z teorii wartości, wymiany i podziału. Przyjrzyjmy się bliżej tym próbom.

Pierwszą nieśmiałą próbę rewizji obowiązującej doktryny podjął — jak się wydaje — J. R. Hicks. Stanowisko Hicksa w sprawie produkcyjności czynników wytwórczych jest dla nas ważne, gdyż odrzucił on teorię wartości opartą na użyteczności krańcowej, starając się oprzeć ją na momentach obiektywnych, zewnętrznych, a więc wyłącznie na obserwacji i analizie zewnętrznego faktu wyrażania się wyborów producenta. Hicks stanął na stanowisku krzywych obojętności Pareta, rozbudowując jednocześnie teorię substytucji. Wprowadza i szeroko wykorzystuje pojęcie krańcowej stopy substytucji, która zawiera w sobie zasadniczą prawidłowość teorii wyboru w postaci krzywych indyferencji (w teorii użyteczności nazywa się ją prawem zmniejszającej się użyteczności). Krańcowa stopa substytucji daje się skwantyfikować. Wielkość jej mierzy się stosunkiem nieskończenie małego przyrostu dobra zastępczego do takiego samego ubytku dobra zastępowanego. Współzależność wszystkich dóbr konsumowanych i będących w sferze produkcji wyraża się w faktach substytucji i komplementarności. Związki te wyczerpują wszelkie możliwe warianty rozwiązań.

Rozważając problem równowagi przedsiębiorstwa Hicks wprowadza krzywą produkcji, która wyraża ilość produktu, jaką można wytworzyć z danego czynnika wytwórczego, a jednocześnie wyznacza nad-

[12] C. Napoleoni: *Myśl ekonomiczna XX wieku,* PWN, Warszawa 1964, s. 262.
[13] *Ibid.,* ss.263—264.

wyżkę przychodu ponad koszty. W oparciu o ową krzywą produkcji wyznaczyć można stan statycznej równowagi przedsiębiorstwa, czyli jego optimum. Punkt optimum produkcji wyznaczyć można z punktu widzenia czynników produkcji i z punktu widzenia produktu. Jeśli chodzi o równowagę ze względu na czynniki produkcji, to można ją osiągnąć gdy zachodzi równość ceny czynnika produkcji z wartością jego krańcowego produktu i gdy produkt krańcowy oraz produkt przeciętny maleją. Równowagę ze względu na wytwarzany produkt zapewnia równość ceny produktu z jego kosztem krańcowym, przy założeniu, że koszty krańcowe i przeciętne maleją.

Zagadnienie równowagi produkcji da się — według Hicksa — rozwiązać za pomocą pojęcia substytucji i to niezależnie od tego, czy istnieje jeden, czy też wiele czynników i jeden czy też wiele wytwarzanych produktów. Badając wpływ zmian cen czynników produkcji i produktów można określić równowagę na podstawie związków cen i popytu między dobrami substytucyjnymi i komplementarnymi. Hicks dochodzi w ten sposób do zagadnienia równoczesnej równowagi rynków na produkty, czynniki produkcji, bezpośrednie usługi i pośrednie produkty.

Hicks, podobnie jak i inni przedstawiciele szkoły psychologicznej, matematycznej i neoklasycznej, nie potrafił rozwiązać problemu imputacji wartości. Pareto uczynił pewien krok w kierunku ograniczenia elementów subiektywistycznych w marginalistycznej teorii wartości i ceny. Hicksowi odpowiadało stanowisko Pareta, gdyż podobnie jak on, nie widział możliwości mierzenia użyteczności dóbr. Pareto, a za nim Hicks, oparli analizę nie tyle na opisie motywów działania i ekonomicznych podstaw wynagradzania czynników wytwórczych (która to podstawa dominowała w ujęciach przedstawicieli ekonomii wulgarnej), ile na zewnętrznym, empirycznie stwierdzonym fakcie, że konsument, jak i producent dokonuje aktów wyboru. Zauważenie tego jest ważne i samo przez się cenne, ale zasadniczego problemu teoretycznego ono nie rozwiązuje. Koncepcja Pareto i Hicksa usuwa tylko jeden i to nie najważniejszy zarzut pod adresem subiektywistycznej teorii wartości i opartej na niej teorii krańcowej produkcyjności czynników wytwórczych.

Nieco dalej idącą próbę wyjścia z ogólnego kryzysu podjęli twórcy analizy nakładów — wyników (input-output analysis). Nie był to oczywiście bezpośredni atak na marginalistyczne podstawy burżuazyjnej myśli ekonomicznej. Twórcy input-output analysis, a więc głównie W. Leontief [14], zajmowali się przede wszystkim praktycznymi środkami i rozwiązaniami w dziedzinie planowania, ale implicite

---

[14] W. Leontief i inni: *Studia nad strukturą gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1963.

rozwiązać musieli również zasadnicze kwestie teorii wartości i równowagi ekonomicznej. Otóż „dynamiczny model" Leontiefa, poza wieloma innymi kwestiami, rozwiązuje na swój sposób problem tworzenia kapitału. Nie ulega wątpliwości, że np. w dziedzinie określania cen system Leontiefa jest o wiele bardziej zbliżony do teorii klasycznej niż do teorii subiektywistycznej, aczkolwiek w dalszym ciągu problem nadwyżki leży tu poza obrębem teorii wartości opartej na pracy. Z przyczyn formalnych system Leontiefa wykazuje poważną zbieżność z układem Walrasa—Pareto—Wicksella. Zasadnicza różnica pomiędzy tymi systemami polega na tym, że poziom, na którym dokonuje się działalność ekonomiczna, u Walrasa zależy od rozporządzalnych zasobów czynników, gdy tymczasem u Leontiefa zależy od poziomów popytów końcowych. U Walrasa dane jest to, co logicznie tkwi u początku procesu produkcji, u Leontiefa dane jest to, co logicznie znajduje się u końca procesu produkcji. W modelu Leontiefa ilości czynników produkcji wchodzą w skład niewiadomych, stanowią zatem jeden z czynników procesu produkcji w rozpatrywanym okresie. W związku z takim postawieniem sprawy zmienia się całkowicie problem czynników produkcji i zagadnienie ich „produkcyjności". Leontief bada naturalny strumień przepływu dóbr, nie wchodząc w produkcyjność czynników wytwórczych. Zgodnie z tym modelem płaca i zysk (stopa zysku) nie mogą być ustalane równocześnie, jak to miało miejsce we wszystkich bez wyjątku teoriach marginalistycznych, ale jedna z nich (płaca lub zysk) musi być dana, a druga ustala się jako to, co pozostaje z czystego produktu.

Nieco dalej niż Leontief, idzie w krytyce teorii produkcyjności krańcowej współczesny ekonomista włoski, Pierro Sraffa [15]. Sraffa zdaje sobie sprawę z bankructwa, do jakiego doszła ekonomia burżuazyjna, porzucając teorię wartości na rzecz tautologicznej teorii ceny. Sraffa wraca do problemu produkcyjnego pochodzenia nadwyżki i w tym sformułowaniu bliski jest koncepcji D. Ricardo. Otóż Sraffa, powracając do ujęć ricardiańskich, musiał podważyć teorię neoklasyczną oraz matematyczną koncepcję Walrasa—Pareto, które wykształciły wiele subtelnych narzędzi badania rynku, popytu i cen, ale zawsze pozostawały w tyle za ricardowską teorią kosztów, podziału i produkcji.

Nie sposób przedstawić tu szczegóły konstrukcji teorii Sraffy; zajmiemy się tylko głównymi jego tezami. Rozważania nad procesem produkcji Sraffa przeprowadza w trzech płaszczyznach. Przedstawia on schemat procesu produkcji ściśle zamkniętego, czyli proces, w którym jedne i te same dobra występują zarówno jako środki produkcji jak i produkty i w którym ilość wyprodukowana danego dobra jest dokładnie

---

[15] P. Sraffa: *Produkcja towarów za pomocą towarów*, PWN, Warszawa 1965.

równa ilości użytej jako środek produkcji. W drugim etapie badań autor zakłada istnienie nadwyżki, pozostając przy tezie, że produkcja i całokształt środków produkcji składają się z jednych i tych samych dóbr. W odróżnieniu od schematu pierwotnego zakłada on zmianę technologii, która umożliwia wyprodukowanie równej lub większej ilości każdego dobra niż wynosi ilość użytych środków produkcji. Jeśli wartość produkcji jest wyższa od kosztów—występuje nadwyżka. Owa nadwyżka, czyli zysk, dzieli się w ramach każdej działalności produkcyjnej w stosunku do wartości środków produkcji, które na nią zostały użyte. W schemacie tym praca nie występuje bezpośrednio. Potem dopiero autor zajmuje się wyodrębnieniem pracy spośród innych środków produkcji. W schemacie tym praca i stopa zysku nie zostają określone równocześnie, ale jedna z tych wielkości musi być określona z zewnątrz, a druga zostaje określona jako funkcja tej pierwszej, podobnie jak to miało miejsce u Leontiefa. W tej sprawie idzie on za teorią klasyczną, która „wartość" pracy określa na podstawie elementów zewnętrznych w stosunku do systemu gospodarczego, tak że stopa zysku określona jest w zależności od ustalonej w ten sposób płacy. W schemacie Sraffy ilość produkowanych dóbr określa się biorąc za punkt wyjścia ilość czynników; u Leontiefa określa się je biorąc pod uwagę zużycie końcowe; u Sraffy są one dane, a ceny zależą od nich.

Schemat Sraffy wiąże się z teorią klasyczną za pomocą idei nadwyżki. Teorie te różnią się jednak od siebie tym, że w schemacie Sraffy ustalanie cen następuje poza ramami teorii wartości opartej na pracy. Dąży on do określenia tzw. cen relatywnych, które wyprowadza ze swego modelu jako pochodne danych ilości wyprodukowanych dóbr i założonych zysków. Sraffa wprowadza co prawda do swych rozważań pojęcie „towaru typowego" (który bliski jest pojęciu społecznie niezbędnego czasu pracy), ale traktuje go wyłącznie jako jednostkę miary i nie jest w stanie odnaleźć tą drogą związku pomiędzy teorią wartości a teorią nadwyżki (wartości dodatkowej).

4. STOSUNEK MARKSIZMU DO TEORII PRODUKCYJNOŚCI CZYNNIKÓW WYTWÓRCZYCH

Marksizm zdecydowanie odrzuca burżuazyjną koncepcję produkcyjności czynników wytwórczych, jako podstawę teorii tworzenia i podziału wartości, natomiast aprobuje te jej elementy, które dotyczą samego procesu tworzenia wartości użytkowych. W tej totalnej krytyce nagromadziło się niestety przez dziesięciolecia wiele elementów, które przypominają wylewanie dziecka wraz z kąpielą. Nie chodzi dziś oczywiście o jakąkolwiek rehabilitację koncepcji produkcyjności czynników wytwórczych; cho-

dzi natomiast o wydobycie z niej tego, co jest i może być wartościowe, co można włączyć do budowanej obecnie teorii planowania i funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Nowoczesne metody bilansowania i optymalizacji planów gospodarczych, racjonalizacja działania zmierzająca do najlepszego wykorzystania zasobów, praktyka alokacji środków produkcji, metody mierzenia ekonomicznej efektywności inwestycji —w przekonaniu naszym dowodzą, że coraz szerzej korzystamy obecnie z licznych elementów koncepcji produkcyjności czynników wytwórczych. Dowodzi to, że teoria czynników produkcji, oczyszczona od apologetycznych w stosunku do kapitalizmu elementów, może się okazać teorią twórczą i płodną. Nie jest to dziwne. Jak słusznie pisze Z. Kozłowski [16] — potwierdza to tylko znany ogólnie w naszej epoce, pozornie paradoksalny fakt, że szanse trwałości ma tylko taki fałsz, który opiera się na jakiejś prawdzie. Natomiast fałsz z gruntu nieprawdziwy, utrzymuje się tylko z trudem i krótko. Trwałość burżuazyjnej teorii czynników wytwórczych (a liczy ona już około 150 lat) jest doskonałym przykładem i potwierdzeniem słuszności tego paradoksu.

Różnica pomiędzy ekonomią klasyczną i marksistowską a kierunkami wulgarnymi i subiektywistycznymi w ekonomii burżuazyjnej jest dość wyraźna. Nie polega ona — jak chcą niektórzy „teoretycy" — na tym, że ekonomia marksistowska jakoby nie docenia roli poszczególnych czynników produkcji w procesie wytwarzania. Ekonomia marksistowska przypisuje wielką wagę warunkom przyrodniczym i wyposażeniu technicznemu w kształtowaniu wolumenu produkcji i wydajności ludzkiej pracy, ale jednocześnie traktuje je jako czynnik w procesie tworzenia wartości. Za jedyny czynnik aktywny, wartościotwórczy uznaje ona ludzką pracę. Uznając pracę za jedyny czynnik tworzący wartość, marksizm nigdy nie traktował jej jako jedynego źródła bogactwa, rozumianego w postaci sumy wartości użytkowych. Sam Marks przestrzegał przed utożsamianiem tych pojęć. Pisał on:

„Błędem jest mówić o pracy, o ile tworzy ona wartości użytkowe, że jest ona j e d y n y m źródłem wytworzonego przez siebie — mianowicie materialnego — bogactwa. Jako działalność przystosowująca to, co materialne, do tego lub innego celu, wymaga ona materii jako przesłanki. Proporcja pracy i materii przyrody jest w różnych wartościach użytkowych bardzo różna, ale wartość użytkowa zawsze zawiera substrat naturalny".[17]

Żywą pracę ludzką rozpatrywać można więc dwojako. Jest ona przede wszystkim formą wymiany materii między człowiekiem a przyrodą, a za-

---

[16] Z. K o z ł o w s k i: *Teoria czynników produkcji w nauce ekonomiczno-rolniczej*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej", 1960, z. 6, s. 5.

[17] K. M a r k s: *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*, KiW, Warszawa 1953, s. 22.

razem wiecznym warunkiem ludzkiej egzystencji. W tym sensie praca ludzka zawsze wytwarzała dobra materialne, była źródłem bogactwa, niezależnie od społecznej formy, w jakiej dokonywał się proces produkcji. Z drugiej jednak strony — praca jest równocześnie źródłem wartości wymiennej, a więc konstytuuje wartość towaru. Ta właściwość pracy związana jest z konkretną i specyficzną społeczną formą pracy.

Elementarną tę tezę — mimo, że ma ona charakter całkowicie podręcznikowy — trzeba przypominać. Rozróżnienie pomiędzy pracą jako źródłem bogactwa, a pracą jako źródłem wartości, czyli rozróżnienie pomiędzy wartością użytkową dobra a jego wartością jest niesłychanie płodne. Jako wartość użytkowa towar — jak twierdzi Marks — działa jak przyczyna, natomiast jako wartość wymienna towar jest rozpatrywany zawsze tylko z punktu widzenia wyniku. Jako wartość użytkowa towar, zużywając się, świadczy określoną usługę, natomiast przy rozpatrywaniu go jako wartości wymiennej, idzie nie o usługę oddawaną przez towar, lecz o usługę, która została jemu oddana w toku jego produkcji. Wartość chleba jest określona czasem pracy, potrzebnym do wytworzenia go, zaś wartość użytkowa chleba mierzy się potrzebą, którą on zaspokaja. W określeniu wartości użytkowej zawiera się więc pojęcie substytucji, albowiem tę samą potrzebę zaspokajać mogą różne dobra, a dane dobro zaspokajać może różne potrzeby.

Podkreślając potrzebę rozróżniania pomiędzy procesem tworzenia wartości i wartości użytkowej, Marks pisał:

„Ziemia działa np. jako czynnik produkcji uczestniczący w sporządzaniu wartości użytkowej produktu materialnego — pszenicy. Nie ma ona jednak nic wspólnego z produkcją wartości pszenicy. Jeżeli wartość wyraża się w pszenicy, pszenicę traktuje się jedynie jako określoną ilość uprzedmiotowionej pracy społecznej, bez względu na szczególną substancję, która wyobraża tę pracę, bądź na szczególną wartość użytkową owej substancji. Nie przeczy temu fakt że [...] przy pozostałych jednakowych warunkach taniość lub drożyzna pszenicy zależy od produkcyjności ziemi. Produkcyjność pracy rolniczej łączy się z warunkami naturalnymi i zależnie od produkcyjności tych warunków taką samą ilość pracy wyobraża dużo albo mało produktów, wartości użytkowych [...] Od produkcyjności ziemi zależy, w jakiej ilości produktu wyraża się tu wartość; wartość ta jest jednak dana niezależnie od tego podziału".[18]

Ekonomia marksistowska akcentowała dotychczas społeczną stronę stosunku zachodzącego pomiędzy pracą a środkami produkcji. Nie znaczy to, że nie dostrzegała ona stosunku technicznego; uznawała go jednak za dany w pewnym momencie historycznym i ściśle zdeterminowany rozwojem sił wytwórczych. Wychodząc z istniejących w danych warun-

[18] K. Marks: *Kapitał*, Tom III, część 2, KiW, Warszawa 1959, s. 397.

kach relacji czynników wytwórczych badała społeczne uwarunkowanie klas uczestniczących w procesie produkcji, a więc stosunkami własności w obrębie tych czynników.[19]

Koncentrując się na analizie stosunków produkcji, marksiści pomijali procesy rozwojowe sił wytwórczych i poszczególnych ich elementów składowych. Wynikało to nie tylko z samej doktryny marksizmu, ile z zaangażowania nauki w krytykę burżuazyjnej myśli ekonomicznej. Nie tylko *Kapitał* Marksa, ale wszystkie niemal dzieła wybitnych ekonomistów marksistowskich zawierają totalną krytykę kapitalizmu i ekonomii burżuazyjnej. Marksiści nie mieli wówczas potrzeby dawania pozytywnej teorii funkcjonowania gospodarki narodowej; historyczna ich misja polegała bowiem na negacji istniejącego, burżuazyjnego systemu gospodarowania. Ekonomia marksistowska nie rozwijała więc problematyki gospodarowania

„[...] nie tylko dlatego, że nie miała dla niej zainteresowania i nie uważała za dostatecznie ważną, ale nie miała praktycznej okazji zdobywania w tym zakresie doświadczenia, gdyż nie miała kontaktu z praktyką zarządzania i gospodarowania w przedsiębiorstwach".[20]

Z tej słusznej krytyki burżuazyjnej teorii imputacji wartości i tezy o wartościotwórczej roli poszczególnych czynników wytwórczych narodziła się w marksizmie niesłuszna tendencja do totalnej negacji teorii czynników wytwórczych. Głębsze zajęcie się czynnikami wzrostu gospodarki socjalistycznej zmusiło ekonomistów do zajęcia się rolą ziemi, kapitału i pracy w pomnażaniu bogactwa, a więc maksymalizacji dochodu narodowego. Prowadzone obecnie szeroko badania nad ekonomiczną efektywnością inwestycji są tego najlepszym dowodem. Liczne prace np. M. Kaleckiego, K. Łaskiego[21] i innych poszukują zależności pomiędzy rozmiarami inwestycji a wolumenem dochodu narodowego.[22] Można chyba

[19] O sprawie tej interesująco pisze R. Luksemburg. Por. *Wstęp do ekonomii politycznej*, KiW, Warszawa 1959, s. 149 i n.

[20] Z. Kozłowski: *O teorii czynników produkcji*. Wprowadzenie do książki H. Herlemanna i H. Stamera: *Rolnictwo w dobie technizacji*, PWRiL, Warszawa 1963, s. 9.

[21] Por. m. in. M. Kalecki: *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa 1963; K. Łaski: *Zarys teorii reprodukcji socjalistycznej*, KiW, Warszawa 1965.

[22] Warto na marginesie podkreślić, że dokonane rozróżnienie pomiędzy bezpośrednimi i pośrednimi czynnikami wzrostu dochodu narodowego oparte są na tautologii. Najpierw definiuje się bowiem dochód narodowy jako łączną sumę nakładu pracy żywej, a później rozpatrując czynniki wzrostu dochodu narodowego powiada się, że bezpośrednim czynnikiem tego wzrostu jest masa zużytej pracy żywej. Jest to oczywista tautologia.

powiedzieć, że „obiektywnie uzasadnione oceny" L. Kantorowicza [23], a także — rozwijane obecnie w oparciu o dualne rozwiązanie programowania liniowego — koncepcje „cen cieni" ("shadow prices") [24], nie są niczym innym, jak wykorzystaniem elementów teorii produkcyjności czynników wytwórczych.

Zwróćmy uwagę, że koncepcje te mają bardzo wiele wspólnego z dawnymi propozycjami teoretycznymi Mengera i Wiesera, o czym mówiliśmy w p. 2 niniejszego artykułu.

Nie można również zamykać oczu na fakt, że wszelkie prace teoretyczne i empiryczne z zakresu teorii funkcji produkcji czerpią określone inspiracje z teorii produkcyjności czynników wytwórczych. Zmierzają one bowiem do selektywnego określenia wpływu poszczególnych, oderwanych i z osobna wziętych czynników produkcji na efekt końcowy, tj. wolumen produkcji. Prace te z powodzeniem abstrahować mogą od procesu tworzenia wartości i wynagrodzeń czynników wytwórczych (teorii imputacji), a więc obejść mogą się całkowicie bez całej teoretycznej nadbudowy związanej integralnie z systemem ekonomii burżuazyjnej.

О концепции продуктивности факторов производства

Резюме

В статье рассматривается эволюция буржуазной концепции продуктивности факторов производства и делается попытка определения отношения марксизма к этой концепции особенно с точки зрения возможности использования некоторых ее элементов при разработке методов планирования социалистического хозяйства.

Sur la conception de la productivité des facteurs producteurs

Résumé

L'auteur traite le problème de l'évolution de la conception bourgeoise de la productivité des facteurs producteurs et fait l'essai de définir l'attitude du marxisme envers cette conception, surtout sous l'aspect de la possibilité de la mise à profit de certains de ses éléments à l'élaboration des méthodes de la planification dans l'économie socialiste.

[23] L. Kantorowicz: *Rachunek ekonomiczny optymalnego wykorzystania zasobów*, PWN, Warszawa 1961.

[24] Zaczątki tej koncepcji sformułowano jeszcze przed wojną w toku dyskusji nad koncepcją rachunku ekonomicznego w socjalizmie, zaproponowaną przez L. Misesa.

Papier druk. sat. III kl. 80 g. Format 70 × 100 Druku str. 22
Annales UMCS Lublin 1966. LZGraf. im. PKWN, Lublin, Unicka 4 Zam. 3626. 7.XI.66
700 + 50 egz. P-1 Manuskrypt otrzymano 7.XI.66 Druk ukończono 24.VI.67